



Account Manager / Projektvertrieb

(m/w/d)

Möchtest Du Teil eines engagierten Teams sein, das hochwertige und maßgeschneiderte Komplettlösungen für die Qualitätssicherung entwickelt? Möchtest Du an abwechslungsreichen Projekten in einem dynamischen und technologieorientierten Umfeld mitwirken und Dein Fachwissen und Deine Erfahrung kontinuierlich erweitern? Dann bist Du genau der Experte, den wir bei Brainware Solutions GmbH benötigen! Um unserem wachsenden Kundennetzwerk gerecht zu werden, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen talentierten

Account Manager / Projektvertrieb (m/w/d).

Du betreust ein vielseitiges Kundenportfolio, erkennst unterschiedliche Anforderungen schnell und entwickelst gemeinsam mit unseren Fachbereichen passende Lösungen für anspruchsvolle Projekte in der Qualitätssicherung.

DEINE HAUPTAUFGABEN:

- **Betreuung und Weiterentwicklung eines vielseitigen Bestandskundenportfolios**
- Schnelle Erfassung unterschiedlicher Kundenanforderungen und Übertragung unseres technischen Lösungsportfolios auf konkrete Anwendungsfälle
- **Strukturierte Bearbeitung wechselnder Kundenanfragen**, von der Bedarfsklärung über Angebot und Kalkulation bis zur Projektübergabe und Nachbetreuung
- **Aktive Akquise ausgewählter Neukunden** sowie Identifikation neuer Absatzmöglichkeiten im Marktumfeld
- Enge Abstimmung mit Konstruktion, Produktion, Service und Marketing zur Entwicklung passender Kundenlösungen

DAMIT KANNST DU RECHNEN:

- Spannende und herausfordernde Projekte in einem innovativen Arbeitsumfeld
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit attraktiver Entlohnung
- Flexible Arbeitszeiten in Gleitzeit sowie mobiles Arbeiten
- 28 Tage Jahresurlaub + K.O.-Tage-Regelung im Krankheitsfall
- Angenehmes Arbeitsklima und kurze Entscheidungswege

DEIN PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossene **kaufmännische oder technische Ausbildung**, ein Studium im Bereich BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder eine vergleichbare Qualifikation
- **Erste bis mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb**, Account Management, technischen Vertrieb oder Projektmanagement
- **Technisches bzw. technologisches Verständnis** und die Fähigkeit, dieses Wissen flexibel auf unterschiedliche Kunden- und Projektanforderungen anzuwenden
- Schnelle Auffassungsgabe, gutes Prozessverständnis und Freude daran, sich in wechselnde Aufgabenstellungen einzuarbeiten
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und die Fähigkeit, mehrere Kunden und Vorgänge parallel zuverlässig zu steuern
- **Hohe Kundenorientierung, Kommunikationsstärke** und ein **sicheres Gespür für technische und kaufmännische Zusammenhänge**
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (je nach Kundenanforderung)
- Führerschein Klasse 3 bzw. B

- Moderne Arbeitsumgebung
- Zusätzliche Sozialleistungen (z.B.: betriebliche Altersvorsorge, Kindergartenzuschuss, EdenRed-Karte, ...)
- Regelmäßige Mitarbeitererevents, Obstkorb, Getränke-Flatrate
- Kostenlose Parkplätze und gute Verkehrsanbindung

Du möchtest Teil unseres Teams werden und einen aktiven Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung an die E-Mail-Adresse: hr@brainware-solutions.de. Bei Fragen zum Job erreichst Du uns unter: **03722 50550-0**.

Dein nächster Karriereschritt wartet auf Dich! Werde Teil unseres Unternehmens und gestalte die Zukunft der Qualitätssicherung maßgeblich mit.